

رتبه بندی مدل‌های کسب و کار در توسعه بازرگانی خارجی بر اساس رویکرد اقتصاد مقاومتی

سید رسول صیدائی^{۱*}

مصطفی حدادی^۲

علی شاه نظری^۳

سید نوربخش صیدائی گل سفیدی^۴

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۷/۳۰ تاریخ چاپ: ۱۴۰۰/۰۸/۲۹

چکیده

با توجه به لزوم ارائه اولویت بندی روشهای مدیریت خدمات صادرات و ارائه تصویری از انواع روشهای موجود در این حوزه و همچنین تعمیق ادبیات علمی رویکرد اقتصاد مقاومتی در ایران و جهان و نهایتاً تسهیل توانمند سازی بخش خصوصی با تمرکز بر شرکت های کوچک و متوسط (SMEs) این تحقیق به انجام رسید. رویکرد این تحقیق استقرایی با اهداف کاربردی است که در پی توصیف چهارچوب اقتصاد مقاومتی و ارائه روشهای مناسب صادراتی می باشد. از نظر روش تحقیق، تحقیق حاضر توصیفی است. از نظر گردآوری داده، در این تحقیق میدانی و به صورت کتابخانه ای و از طریق استفاده از خبرگان فعال در صنایع مختلف بر اساس مقایسات زوجی صورت می گیرد. روش تجزیه و تحلیل داده ها بر اساس نظر خبره های صنایع مختلف و استفاده از مدل های MADM است. نتایج تحقیق بر اساس اولویت بندی الگوهای مدیریت خدمات صادرات و واردات بر اساس رویکرد اقتصاد مقاومتی در تعامل با صنایع مختلف شامل، رتبه اول: مدل فعالیت تامین مالی و کارگزاری صادرات رتبه دوم: مدل کسب و کار مدیریت کارگزاران صادراتی، رتبه سوم: مدل مدیریت EMC های بازارهای هدف، رتبه چهارم: مدل کسب و کار سرمایه گذاری در زنجیره تامین صادرات، رتبه پنجم: مدل تامین مالی و کارگزاری واردات، رتبه ششم: مدل تامین مالی صادرات، رتبه هفتم: مدل فعالیت واردات، رتبه هشتم: مدل فعالیت صادراتی ماموریتی، رتبه نهم: مدل تامین فعالیت واردات و رتبه دهم: مدل کسب و کار مبتنی بر بازرگانی بین المللی است.

واژگان کلیدی

اقتصاد مقاومتی، توسعه بازرگانی خارجی، مدل های کسب و کار، MADM

^۱ دکتری منابع انسانی، دانشگاه خوارزمی تهران، ایران. (نویسنده مسئول: seidaei1354@gmail.com)

^۲ استادیار گروه مدیریت، دانشگاه پیام نور، واحد قم، ایران.

^۳ استادیار گروه مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور، واحد وزوان، اصفهان، ایران.

^۴ کارشناس ارشد مدیریت صنعتی گرایش تولید و عملیات، موسسه آموزش عالی نور هدایت شهرکرد، ایران.